

编者按:从北美到欧盟、亚洲到大洋洲、中南美洲到非洲,2016年堪称史上钢铁贸易纷争最多、措施最为严厉的一年,涉及18个国家和地区,几乎囊括所有钢材品种和所有贸易救济措施,包括反倾销、反补贴、保障措施以及规避等。

据统计,2016年世界各国对中国新发起的钢铁贸易案总计43起,其中亚洲20起,北美7起,欧洲5起,中南美洲和非洲各4起,大洋洲2起。此外,还有32起案件终裁,主要针对2015年发起调查的案件,其中亚洲占14起。

从以上数据不难看出,如果说2016年是国外对华反倾销的“钢铁年”,来

自东南亚、南亚以及非洲的高比重贸易救济调查案件则共同带来了不发达经济体的“反倾销年”。

仅以彩涂板产品为例,本报记者细数中国贸促会法律事务部正在组织行业应对的来自印度、越南、印度尼西亚、海合会等5个国家和地区的6起贸易救济调查案件发现,与欧美等成熟经济体不同,不发达经济体主要针对我国中小型生产、出口企业,且往往缺乏完备的调查程序和专业调查人员,给我国的应对工作带来新的挑战,主要表现为企业无独立应对能力、行业无先例可借鉴、游说工作面临更大不确定性等。

中国贸促会法律事务部组织行业应对6起彩涂板贸易救济调查

破解“出口老手遭遇调查新手”难题

本版撰文:

本报记者 范丽敏 姜业宏

从自觉到有序 仅一步之遥

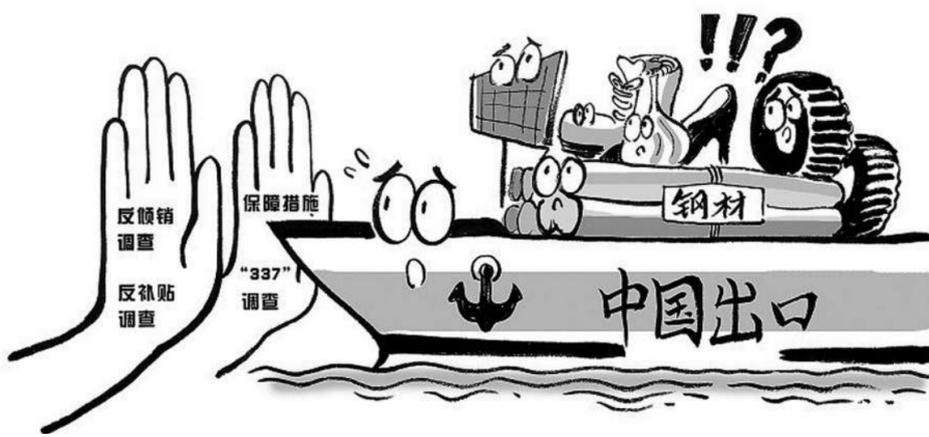
2016年6月9日,海合会第一次发起针对彩涂板的保障措施调查,同一时间,海合会对中国扁轧制品发起贸易保障措施调查;7月4日,印度对自中国和欧盟进口的彩涂板发起反倾销调查;7月6日,越南对进口彩涂钢板发起保障措施调查;12月26日,印度尼西亚对中国和越南的彩涂板进行反倾销立案调查……短短半年时间,此起彼伏的贸易救济调查令国内企业措手不及,疲于应对。

难则求变。出口传统市场受阻,有的企业开始转战其他地区,拓展新的市场。长期以来,这一思路也是多数加工及出口企业面对国际贸易摩擦时的首选之策。虽然放弃应诉就近乎放弃了一国市场,一旦胜诉,获得的却是在该国的绝对优势,但考虑到时间成本、应诉风险等一系列不确定因素,多数企业还是不愿冒险。过去,海外市场广阔,出口企业即使“打一枪换一个地方”也仍有很大空间,如今,各国开始普遍性、集中化、大规模地发起贸易救济调查,以往的应对之策开始面临挑战。

令人欣慰的是,继国内大型、领头羊企业之后,不少中小企业已经意识到积极应对贸易摩擦的必要性,并开始反思贸易摩擦背后的自身问题。一方面,钢铁等传统行业成为海外贸易救济调查的重灾区,我国在这些领域的传统成本优势正在减弱,另一方面,很多国内企业开拓海外市场的思路仍然是低价取胜,不同生产商对同一地区、同一型号的产品报价相差巨大,试图以低端价格战获取市场份额,非常不利于海外市场对国内企业的主观印象,最终导致的是低利润、无秩序、缺少品牌影响力和核心竞争力,还时时面临各类贸易救济调查的尴尬局面。

知易行难。虽然不少企业已经意识到“空穴来风,未必无因”,无序竞争的行业环境有时恰巧给了国外对华贸易救济调查以口实,也意识到应切实做出一些改变,但怎么改,从哪儿下手,仍是一个令企业挠头的问题。低端产品如果不靠价格取胜,似乎也没有其他显著优势;要做产品转型,又岂是一朝一夕可以实现的;万一变革不成,恐怕再翻身之日,面对一系列现实的问题,从觉醒到行动,变成了难以跨越的一道坎。

众人拾柴火焰高,对行业企业更是如此。在大环境相对艰难的情况下,唯有行业合力才能与他国的贸易救济措施抗衡。在买方市场上,市场份额几乎固定,谁的产品价格低,谁就具有竞争力,就能卖出去,体现在国际贸易中,所有的竞争成本就变成了国内的内耗,出口价格越来越低,全行业都近乎无利可图,但此消彼长,没有哪一个企业愿意单独提高价格,退出市场。试想,如果全行业能够有序统筹,合力管控出口价格,战略性提升产品质量标准,成本均摊,利润共享,再以国别、地区为单位出口产品,是否就有可能在目标市场上更加有利可图,产品的出口优势会因合理的低价被进口商和他国政府共同接受,而不会因无序的低价投入以柄。各自为政不如抱团取暖,你死我活不及互利共赢。既然行业自觉已经萌芽,行业有序就成为必然之选。



“应对彩涂板行业的反倾销贸易救济调查,就像是出口的老手遇到了救济调查的新手。”中国贸促会法律事务部副部长刘超在日前于山东召开的彩涂板系列经贸摩擦案件进展通报会暨下一步应对工作协调会议上这样描述。

去年,面对泰国、印尼、越南、印度、海合会等国家和地区对华发起的彩涂板反倾销调查,中国贸促会法律事务部、中国贸促会企业权益保护中心在承接案件应对工作调研的第一时间发现,国内应对经验相对缺乏。

“无论是地区规则、调查人员成熟度还是语言的转换,都给应对工作带来新的挑战。”刘超说。

“调查新手”花样百出

“这是我们第一次应对来自海合会的贸易救济调查,从律师到企业都没有经验。”中国贸促会企业权益保护中心相关负责人在接受《中国贸易报》记者采访时说,海合会自上世纪50年代成立以来,总共对外发起了3起贸易救济调查,其中2起涉及中国企业。

相比欧美国家,海合会是一个“调查新手”,无论是调查手段还是调查程序都比较随意。按照惯例,调查机关自发起调查公告之日起6个月内应发布初裁公告,否则调查将自动终止。但是去年6月9日,海合会贸易救济局技术秘书处开始对进口扁轧制品发起保障措施调查,直到去年12月底,在超过6个月期限之后才发布初裁公告。

“海合会的调查不仅随意,而且还有一些特别的规定,比如要求在听证会上中方只能发表15分钟的讲话,其中包括7.5分钟的英文讲话和

7.5分钟的阿拉伯翻译。相比这种不成熟的规定,欧美国家往往会尊重国外的习惯,对发言时间也大多不进行限制,比较人性化。”上述负责人说。

不仅仅是海合会,来自越南、印度等国的调查机关作为“调查新手”都存在调查程序随意、裁决税率随意等问题。欧美国家一般在裁定书中都会经过计算,最后得出倾销税率,但是,“越南在对韩国彩涂板进行调查时,调查机关没有经过严格的倾销税率计算,而是随意作出了一个30%的税率。此后经过韩国政府游说,裁决税率降为15%。”上述负责人说。

越南工贸部更是放言,今后每年将发起三至四起贸易救济调查。

涉案中小企业“赤膊上阵”

“我们去年刚刚到印度开拓市场,不巧就遇到了印度对华彩涂/预涂板展开反倾销调查。”一位企业负责人颇为无奈地说。

这家企业的产品主要是内销,部分销往阿拉伯国家、越南等国家和地区。“只知道海外市场竞争激烈,我们就想着尝试着开拓市场,不曾想却马上遇到了贸易救济调查。”企业负责人说。

贸易救济调查是什么?怎样应对贸易救济调查?贸易救济调查究竟能造成什么后果?他们往往对此一无所知。

据中国贸促会企业权益保护中心统计,去年,泰国、印尼、越南、印度、海合会等国家和地区对华发起的彩涂板反倾销调查涉及的基本都是中小企业,且大多都是第一次遇到贸易救济调查。

“去年,我国遭遇的‘双反’调查中有一半涉及钢铁行业,而钢铁

行业重灾区集中于彩涂板、镀锌行业。”刘超介绍说,近年来,中国彩涂板、镀锌行业遭遇欧美、新兴市场等国家和地区一系列“双反”调查,并裁定比较高的反倾销税率,出口形势不容乐观。

据了解,土耳其经济部自2016年6月24日起对自中国进口的彩涂板征收23.4%的反倾销税,印度2014年寻求对中国彩涂板征收20%的保障措施税,欧盟2013年对华彩涂板作出反倾销和反补贴终裁,两项税率相加后高达58.3%。

近年来,我国彩涂板出口市场呈现“爆发式”增长,贸易逆差逐年扩大,但是出口价格却逐年下降。

鉴于出口形势和贸易救济调查的现状,不少中小企业开始“赤膊上阵”,积极应对贸易救济调查。

应诉游说工作“掷地有声”

中国贸促会法律事务部在各类经贸摩擦中组织涉案企业积极

应诉,并有不少胜诉案例。去年11月10日,刘超副部长在海合会贸易救济局技术秘书处就彩涂板保障措施案召开的听证会上,在7.5分钟内用铿锵有力的英文演讲驳斥了起诉方Unicoil公司的指责。在中方的积极应诉和法律部的努力下,海合会在去年底发布的初裁报告中没有裁决反倾销税率。

除了应诉外,法律事务部还积极开展游说工作。

为进一步做好越南彩涂板保障措施调查应对工作,去年10月17日至21日,中国贸促会企业权益保护中心派工作组赴越南,与越南天禄公司(起诉方)代表、进口商代表、我方代理律师、起诉方代理律师、本案日本企业代理律师举行了会谈,并拜访了越南商工部竞争调查处。

越南商工部竞争调查处副处长Nguyen Huu Truong Hung表示,来自中国产业的“声音”有助于调查机关客观公正处理两国经贸摩擦,促

进中越贸易健康发展。对于目前正在进行的案件,他表示,在案件调查过程中,越南调查机关基本使用了中国企业提交的数据来计算相关倾销和损害率。在已经公布初裁的镀锌板反倾销案中,中国企业的税率普遍低于其他国家企业的税率。越南调查机关无意针对中国企业,一定会依法依规推进调查。

“目前,在我们的努力下,泰国彩涂板反倾销案、印尼彩涂板反倾销案和越南镀锌板反倾销案正在有序推进。”中国贸促会企业权益保护中心负责人说,印度彩涂板反倾销取得初裁最低限价,保住了现有市场,正在争取更好的终裁结果。对于越南彩涂板保障措施,调查机关没有初裁,也没有临时性措施,“我们正在争取把案件打掉”。而海合会调查机关没有初裁,仅发布了一份报告,并在报告中否决了起诉方关于海合会产业遭受损失是因为以中国为首的进口的主张。

山东汇金:无惧经贸摩擦 打有准备之仗



作为同时出口东南亚、南亚、非洲、中东等地区的彩涂板生产、出口企业,去年下半年,山东汇金彩钢有限公司(汇金公司)可以说迎来了出口事业上的最大挑战——越南、海合会、印度、印度尼西亚等几大出口目标国纷纷发起贸易救济调查,收到消息的同一时间,出口订单迅速减少。

“以前每一至两个月就会有大量新的询订单,而且滚动式不间断,自从调查措施公布后,订单数量直线下降,而且进口商还犹豫不决,很多订单因为担心贸易风险而转投到国内生产企业了。”汇金公司销售总经理于永前在接受《中国贸易报》记者采访时表示,贸易救济调查直接或间接地影响了公司出口销售总量的三分之一。

摩擦应对:各国难题不一

第一次遭遇经贸摩擦,于永前充满困惑和彷徨:企业为什么会产生哪些影响?它如何应对?在与中国贸促会法律事务部多次对接、交流后,他渐渐理清了思路,制定出了应对之策。

东南亚市场是汇金公司最早开拓的海外市场,于永前对这个市场最为熟悉。在与进口商交流的过程中,他敏锐地察觉到,进口商普遍支持从中国进口产品,但并不敢在贸易救济调查过程中态度鲜明地发声支持中国企业。细究下来,很多贸

易救济调查的申请方为当地垄断企业或几家大企业联合,进口商和下游企业的实力很难与之抗衡,一般单独配合调查,很少公开表态。

汇金公司大力气开拓的印度市场此次也成为重灾区。于永前告诉记者,不仅针对彩涂板,去年,印度还同时对从中国进口的冷轧板、镀锌板发起了反倾销调查。“冷轧板、镀锌板和彩涂板是一整个产业链,可以说牵一发而动全身,对3个产品同时发起反倾销调查,进一步增加了应对的难度。”

通过全面分析印度市场情况,汇金公司选择参加行业抗辩而没有单独应诉。“我们对印度市场投入很大,是国内彩涂板行业第一家印度BIS认证的企业,但正是通过长期打交道,我们感觉到印度官方的办事效率不高,沟通难度大,可能给贸易摩擦应对工作增加阻碍。”于永前说。

产品思路:树品牌 做布局

虽然在摩擦应对工作中态度积极,但对汇金公司来说,此番贸易救济调查可谓无妄之灾。“我们的产品定位于目标市场的中高端客户,每吨产品价格也高出国内同类产品100到200美元,基本不可能形成低价倾销。”

如今,“汇金”已经是东南亚响当当的品牌,尤其是在马来西亚、印

度尼西亚、缅甸等国认知度最高,完全可以与当地优质品牌抗衡。“基本可以排前三位,在高铁站、停车场、政府工程等重大场合,汇金都是被优先选用的品牌。”于永前表示,也正是因为树立了优质品牌的出口策略,汇金公司在面对贸易救济调查时显得很有信心,“数据会最客观地证明我们的产品没有倾销”。

对品牌有要求,自然更要对品质有追求。除了质量要过硬,汇金公司还琢磨起了“专属产品定制”——与世界知名化工企业阿克苏诺贝尔合作建立了调色中心和实验室,利用阿克苏诺贝尔公司研发中心的优势,针对不同出口地区的温度、湿度,调整喷涂油漆的配方数据,在工厂加工时根据地区作出调整。“长远来看,靠一种产品打天下是行不通的,低价竞争更是行不通的,恶性竞争最终只能导致偷工减料和不可持续发展,只有高技术含量、品质过硬的产品才能经得住市场长久考验。”于永前表示。

战略:法律风险融入市场规划

从贸易救济调查的泥潭中走出来,汇金公司的发展思路更清晰了。虽然之前从未面对过贸易救济调查,曾一时慌了手脚,但在汇金公司看来,如今正是乘风破浪的好时机。“对待贸易救济调查,我们已经能用平常心来看待,企业想要走向世界,经贸摩擦是避免不了的,有了这一次的应对经验,我们反而认为它不那么可怕,把经贸摩擦作为一项已知的法律风险融入到市场规划当中,就能打有准备之仗。”

不过,经贸摩擦还是能避则避,如何规避,汇金公司也有一套思路。于永前说,进入一国市场之前,汇金公司会做全面的调研,一旦认准了,就要扎扎实实地做,定位于中高端客户,以高品质和好服务打造核心竞争力,遇到阻碍就一一排除,才能一步一个脚印,最终打响企业的品牌。

『大税号』意味着更大的抗辩空间

“彩涂板是一个大税号,税号下包含的产品众多,如何做好产品排除,是此次应对工作中最大的难点。”中国贸促会企业权益保护中心相关负责人告诉记者。这个“大税号”产品有什么秘密?对彩涂板的贸易救济调查究竟给国内企业带来了哪些麻烦?

记者了解到,所谓彩涂板,业内又称彩钢板、彩板,生活中最常见于建筑施工中的临时搭建,如围墙、仓库等,因其轻质、美观,具有良好的防腐性能,又可以直接加工,在建筑、造船、车辆制造、家电等众多行业被广泛使用。

之所以称其为“大税号”,是因为这个看似粗放的建材产品其实还有一系列“孪生姐妹”,因为制作工艺相似,进出口时同类产品都被囊括在同一个海关税号之下。例如,用于家用电器生产的“家电板”,用于钢窗等家具生产的彩涂板都属于同一税号下的产品。记者调查发现,同一税号的“家电板”产品和“建材板”产品价格差距达到150美元。

既然这个“大税号”涵盖产品层级众多,那么这一轮大规模对华彩涂板贸易救济调查所波及的企业范围自然不在少数。据了解,除了众多生产、加工用于建材的彩涂板企业外,我国多家生产家电板等高标准彩涂板产品的企业也被囊括在此轮调查范围内。“大税号”意味着大范围,是否就必然导致高风险、大损害呢?

其实不然,在中国贸促会企业权益保护中心看来,“大税号”还意味着更大的抗辩空间。

在应对越南对进口彩涂板保障措施调查的过程中,中国贸促会企业权益保护中心与日本行业代表抗辩律师展开交流发现,可以从家用电器彩涂标准高、售价高、需要无尘环境等产品特殊性出发,主张高端涉案产品的排除工作。此外,越南国内尚无相关行业,越南起诉方的代表性也值得怀疑。

去年11月10日,海合会贸易救济局技术秘书处就海合会彩涂板保障措施案召开了听证会。中国贸促会法律事务部和企业权益保护中心、我驻沙特经商处、山东省商务厅、山东科瑞钢板有限公司、山东华丰钢板有限公司、山东汇金彩钢有限公司等代表在参会过程中同样将产品排除工作作为重要抗辩要点。

中国贸促会法律事务部副部长刘超在代表中国行业发言时提出,“首先,保障措施调查是WTO给成员国预留的最后一道保护国内产业的防御屏障,鉴于保障措施针对公平贸易,其调查需要满足极为严格的法律要求。然而在本次调查中,起诉方提交的证据未能证明调查期内进口产品数量和比例的巨大增长,其主张的增长和损害之间无直接因果关系,也不存在‘不可预见发展’这一法律要件。其次,在目前被调查的产品中,有海合会本地生产商不生产的涂层板(中厚板)应当被排除出调查范围,且与涂层板相关的占50%左右的进口价格数据也不应当继续使用。最后,从事实上看,中国产品满足了海合会国家快速发展的基础设施建设需要,有效填补了海合会市场的缺口。10余年来,中国彩涂板生产企业与海合会本土下游企业建立了互信互利的合作关系,海合会调查机关不应当为保护个别未受到实质损害的企业而伤害更广泛的社会公共利益。”

因为我国代表抓住关键点进行了充足、有力的抗辩,海合会在初裁报告中表现出模棱两可的态度,难以得出肯定性制裁的结论。